

Pelatihan Bagi Saudagar Pilihan. Entrepreneur Berjaya

Imam Supriyadi¹ Winny Purbaratri², Endang Swasthika³, Andi Fariana^{4*}

¹Universitas Pertahanan Republik Indonesia, Bogor

^{2,3 dan 4} Perbanas Institute Jakarta

*Korespondensi : Andi.fariana@perbanas.id

Diterima: 25 04 2022

Direvisi: 13 06 2022

Disetujui: 15 06 2022

RINGKASAN

Pelatihan untuk pengembangan dan pembinaan merupakan suatu keniscayaan dilakukan, demikian juga bagi para entrepreneur agar memiliki pemahaman yang luas, ilmu yang manfaat untuk mengembangkan usahanya serta mengantisipasi atas berbagai hal yang mungkin timbul dan dapat menjadi kendala bagi pelaksanaan bisnisnya. Pelatihan kali ini dibuat berseri selama 3 kali pertemuan dengan tujuan memberikan pemahaman terhadap berbagai materi yang dianggap penting. Mulai dari kemungkinan-kemungkinan mesjid menjadi wadah bagi pembinaan dan pengembangan para entrepreneur maupun materi tentang pemanfaatan digital untuk mendukung bisnis serta pembuatan pembukuan yang sederhana serta alternatif penyelesaian sengketa bisnis. Semua materi ini dipaparkan dengan disertai diskusi. Kesimpulan secara umum dapat dikatakan bahwa pelatihan seperti ini sangat diperlukan terlihat dari antusias para peserta sekitar 60 orang dan dapat bertahan dari pekan pertama sampai dengan pekan ketiga setiap hari ahad sore, sehingga diharapkan kedepan dapat dilakukan kembali dengan pemberian materi yang lain yang juga penting serta *sharing session* dari para entrepreneur muda yang sukses untuk memberikan inspirasi dan motivasi

Kata kunci: entrepreneur, mesjid, digital, pembukuan, penyelesaian sengketa

SUMMARY

Training for development and coaching is a necessity, as well as for entrepreneurs to have a broad understanding, knowledge that is useful for developing their business and anticipating various things that may arise and can become obstacles to the implementation of their business. The training this time was made in a series for 3 meetings with the aim of providing an understanding of various materials that are considered important. Starting from the possibility of mosques being a place for coaching and developing entrepreneurs as well as materials on using digital to support business as well as making simple bookkeeping and alternative business dispute resolutions. All of this material is presented accompanied by discussion. In general, it can be said that this kind of training is very necessary, it can be seen from the enthusiasm of about 60 participants and can last from the first week to the third week every Sunday afternoon, so it is hoped that in the future it can be done again by providing other important material and sharing. session from successful young entrepreneurs to provide inspiration and motivation

Keywords: entrepreneur, mosque, digital, bookkeeping, dispute resolution

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Para entrepreneur adalah mereka yang memiliki keberanian untuk mengambil risiko, selalu berinovasi, terus bergerak untuk membangun, memelihara dan mengembangkan ide dan pemikirannya di dalam melahirkan atau mengelola bisnisnya. Entrepreneur tidak semata-mata bergerak dalam bisnis sebagaimana pemahaman konvensional yang dikenal seperti membangun perusahaan tertentu namun entrepreneur adalah siapapun yang selalu dan senang berinovasi bahkan untuk aktivitas-aktivitas baru diluar hal-hal yang biasa ada.

Untuk itu, di era seperti ini semua sumber daya yang ada perlu diberdayakan maksimal untuk menjadi sarana atau bagian penting dalam mendukung berkembangnya para entrepreneur yang ada khususnya entrepreneur yang baru memulai. Salah satu, sarana yang memiliki potensi untuk mengembangkan para entrepreneur adalah mesjid karena mesjid memiliki potensi untuk itu yaitu dari kumpulan dana umat yang dikelola. Selain itu, dalam rangka pembinaan dan pengembangan para entrepreneur perlu diberi pemahaman hal-hal mendasar misal ketika era digital seperti saat maka pemanfaatan digital merupakan suatu keniscayaan dan para etrepreneur harus bisa memanfaatkan dan menjadikan digital sebagai bagian penting untuk mengembangkan ide-idenya atau mengaplikasikan ide-idenya.

Berdasarkan pemikiran tersebut maka dianggap layak untuk memberikan pelatihan berseri dengan materi-materi yang dianggap mendasar dan penting karena peserta yang mengikuti pelatihan inipun berasal dari berbagai jenis aktivitas bisnis dan kegiatan

Tujuan dan manfaat Pengabdian Kepada Masyarakat

Pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Dosen Universitas Pertahanan dan Dosen Perbanas Institut bertujuan untuk memberikan pemahaman dan informasi kepada pelaku-pelaku bisnis atau UMKM mengenai aspek-aspek mendasar yang harus diketahui atau dipahami dalam menjalani bisnisnya atau merencanakan untuk berbisnis (menjadi entrepreneur). Pelatihan ini bukan hanya bermanfaat bagi para pelaku bisnis atau bagi para entrepreneur tetapi juga bermanfaat bagi kami para pematery karena dari diskusi lahir pertanyaan-pertanyaan yang membuat kami tau hal-hal yang menjadi kendala dilapangan (bagi pelaku bisnis) dan perlu dicarikan solusi untuk pengembangan materi kedepan

METODE

Isi metode kajian adalah teknik pengumpulan data, sumber data, cara analisis data, uji korelasi, dan sebagainya, ditulis dengan font Times New Roman 11. Dalam bab ini dapat juga dicantumkan rumus ilmiah yang digunakan untuk analisis data/uji korelasi dan tanpa *footnote*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan setiap hari ahad sore selama 3 kali berturut-turut dan merupakan pelatihan angkatan kedua yang dilakukan sepenuhnya secara daring melalui zoom meeting (pelatihan angkatan pertama dilakukan secara tatap muka). Pelatihan ini dilakukan oleh Al Jihad Academy yang merupakan lembaga pendidikan yang fokus untuk membina dan mengembangkan para entrepreneur khususnya para entrepreneur pemula dan pelatihan kali ini dilakukan bekerjasama dengan lembaga pendidikan PT Metrik Adi Sarana. Adapun pelaksanaan kegiatannya adalah:

- pembukaan oleh moderator
- Sambutan dari penyelenggara pada sesi pertama

- pemberian materi

- diskusi
- penutup pada saat sesi terakhir oleh penyelenggara (materi terakhir)

Pembagian materi terbagi sebagai berikut.

1. Tanggal 31 Oktober 2021 materi diberikan oleh Dr. Ir. Imam Supriyadi, M.M. dengan tema: mengenal entrepreneurship berbasis mesjid
2. Tanggal 14 November 2021 materi diberikan oleh Winny Purbaratri. S.Kom., M.Kom dengan tema: Membangun bisnis online yang sukses
3. Tanggal 28 November 2021 materi diberikan oleh Dra. Endang Swathika. M. Bkg dengan tema: Mengenal laporan keuangan sederhana bagi UMKM
4. Tanggal 28 November 2021 materi diberikan oleh Dr. Andi Fariana, S.H., M.H. dengan tema: penyelesaian sengketa bisnis syariah

Keempat pemberian materi dan diskusi dipandu pelaksanaannya oleh moderator Eko Prasetyo S.T., M.Han.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan ini diberikan untuk pelaku bisnis atau yang baru mau memulai untuk bisnis. Ada sekitar 60 peserta yang telah terjun dalam bisnis maupun yang baru mau memulai usahanya. Pelatihan yang diberikan oleh pemateri pertama adalah mencoba menggugah keterlibatan mesjid dengan cara memanfaatkan dana yang ada di mesjid untuk melakukan pembinaan dan pengembangan kepada UMKM dengan skema tertentu. Diisyaratkan bahwa dana mesjid selama ini memang dialokasikan bukan hanya untuk operasional mesjid tetapi juga untuk mensejahterakan umat dan oleh karena itu sangat bagus apabila dibuat skema tertentu yang sifatnya memberikan modal atau menambah modal bagi pelaku UMKM dengan memberikan pendampingan karena mesjid selayaknya harus menjadi pusat bisnis yang menekankan nilai-nilai spiritual didalam aktivitas bisnis seperti kejujuran, halal dan thoyib dan lainnya. Dari data yang ditunjukkan menggambarkan bahwa entrepreneurship merupakan tonggak penting yang bisa diandalkan untuk mendukung pertumbuhan ekonomi nasional karena bersifat egail dan belakangan anak muda (milineal) senang beraktivitas dan menjadi entrepreneur muda yang lepas dari sekat-sekat pekerjaan yang bersifat konvensional. Ini semua harus menjadi pertimbangan bagi pengurus mesjid untuk mengalokasikan dana umat bagi UMKM potensial.

Pemateri sesi kedua berangkat dari era digital saat ini maka pengembangan bisnis selayaknya sudah berbasis digital. Pola dan cara-cara dipaparkan dengan contoh-contoh menarik serta kendala yang perlu diperhatikan. Namun yang utama ditekankan, model bisnis apapun tetap harus sabar dan tekun serta berkesinambungan, jangan ingin instan tanpa bekerja keras karena bisnis dengan basis digitalpun memerlukan kerja keras. Banyak market place yang ada dan itu semua harus diketahui, dicermati sehingga ketika memutuskan untuk menggunakan pola tertentu telah melalui pertimbangan yang matang. Demikian juga pemateri ketiga yang mengajarkan cara perhitungan dan pengelolaan pemasukan dan pengeluaran secara cermat dan tercatat secara terinci sehingga membuat peserta pelatihan dapat focus dan lebih terinci mendapat gambaran. Contoh pembuatan pembukuan yang sederhana namun sesuai kaidah pembukuan-pun disampaikan oleh pemateri ketiga.

Materi terakhir didalam pelatihan ini adalah tentang penyelesaian sengketa bisnis pada umumnya dan khususnya penyelesaian sengketa bisnis syariah. Setiap aktivitas bisnis potensial dapat terjadi sengketa atau perselisihan. Mempersiapkan dan mengenal jalur untuk menyelesaikan sengketa menjadi suatu keniscayaan. Peraturan perundang-undangan telah mengatur bahwa penyelesaian sengketa bisnis tidak hanya dapat diselesaikan melalui jalur litigasi di Pengadilan tetapi bisa juga diselesaikan melalui non litigasi atinya melalui sarana negosiasi atau mediasi atau bahkan arbitrase. Jika bicara bisnis syariah maka nilai-nilai Hukum Islam mengarahkan penyelesaian sengketa sebaiknya secara damai (ash shulhu) agar hubungan silaturahmi dan ukhuwah tetap terjaga karena bisa

jadi perselisihan yang diselesaikan secara damai dapat melahirkan hubungan bisnis lain/baru yang saling menguntungkan karena jika diselesaikan di Pengadilan seringkali berakhir hanya dengan kalah menang sehingga hubungan bisnis seringkali menjadi terputus.

SIMPULAN

Pembinaan untuk para entrepreneur pemula maupun yang sudah memulai lebih dahulu perlu terus dilakukan karena aktivitas entrepreneurship menjadi bagian penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi. Di era seperti saat ini dimana pola pikir terhadap dunia kerja telah berubah maka menjadi entrepreneur adalah pilihan yang menarik, namun untuk itu tambahan ilmu, pemahaman dan aspek-aspek penting lain untuk mengembangkan aktivitas bagi para entrepreneur perlu terus dilakukan

SARAN

Perlu dilakukan pelatihan tahap berikutnya dengan materi-materi yang lebih beragam serta menghadirkan para entrepreneur muda yang sukses untuk memberikan inspirasi dan memotivasi

LAMPIRAN

Flyer

AHAD FORUM

Entrepreneur Berjaya Angkatan ke-2 Pelatihan Bagi Saudagar Pilihan

WEBINAR

NARASUMBER

MODERATOR

GRATIS BERSERTIFIKAT

AHAD 16.00-17.30 WIB
REGISTRASI:
 Link: <https://bit.ly/FORUMAHADSATU>
 WhatsApp: 087848758387

Dr. Imam Supriyadi, S.T., M.M
 (Dosen Tetap Universitas Pertahanan)
 «Mengenal entrepreneurship berbasis masjid»
 31 Oktober 2021

Winny Purbaratri, S.kom., M. Kom
 (Dosen Tetap FTI Perbanas Institute)
 «Membangun bisnis online yang sukses»
 14 November 2021

Dra. Endang Swasthika, M.Bkg
 (Dosen Tetap FEB Perbanas Institute dan Komisaris PT. PLK Cargo)
 «Mengenal laporan keuangan sederhana bagi UMKM»
 28 November 2021

Dr. Andi Fariana, M.H
 (Dosen Tetap FEB Perbanas Institute , Wakil Direktur Al-Jihad Academy)
 «Penyelesaian sengketa bisnis syariah»
 12 Desember 2021

Eko Prasetyo, S.T., M.Han
 (Pengusaha Muda)

PPT (empat pembicara)

1. Dr. Imam Supriyadi S.T.,M.M - Mengenal Eunterpreneurship berbasis Masjid

ENTREPRENEURSHIP BERBASIS MASJID

Dr. Ir. Imam Supriyadi, M. M.

PEREKONOMIAN DUNIA

PDB GLOBAL 2019

- ❑ Total perekonomian global (PDB) tahun 2019 US\$ 88 Triliun.
- ❑ 75% perekonomian dunia dikuasai 15 negara yang berpenduduk minoritas muslim.
- ❑ Hanya 6.6% muslim berkontribusi terhadap perekonomian dunia
- ❑ 9,6 % penduduk dunia yang miskin, sementara 39% penduduk muslim berada di bawah garis kemiskinan.

Sumber: Worldbank

ENTREPRENEURSHIP

"Entrepreneurship atau Kewirausahaan adalah kemampuan dan kesiapan untuk mengembangkan, mengatur dan menjalankan suatu badan usaha dengan segala ketidakpastiannya untuk menghasilkan keuntungan".

MEMACU EKONOMI

MELIANG KERJA

STANDAR HIDUP

- ❑ Memicu produk dan layanan baru yang mampu merangsang untuk mendorong pertumbuhan ekonomi (didukung kemajuan teknologi)
- ❑ Entrepreneur menyediakan banyak lapangan pekerjaan baru sehingga membantu mengurangi tingkat pengangguran (jumlah entrepreneur di negara maju rata-rata 14% dari total jumlah penduduk, sementara di Indonesia sekitar 3,1%).
- ❑ Ketersediaan produk beragam di pasar melalui inovasi-inovasi yang dihasilkan entrepreneur untuk mendorong tingkat konsumsi rumah tangga.

ENTREPRENEURSHIP & ISLAM

(Hassan & Hippler, 2014)

❖ Entrepreneurship Islam (berdasarkan tuntunan agama) merupakan subset dari Entrepreneurship barat (berdasarkan tuntunan peraturan yang berlaku di suatu negara).

ENTREPRENEURSHIP ISLAM

- Dimotivasi kebutuhan komunitas dan keinginan untuk memenuhi kewajiban agama.
- Turut serta dalam usaha produktif yang melibatkan pendanaan barang dan jasa riil.
- Didanai oleh bagi hasil yang bebas bunga.
- Spekulasi dan pengambilan risiko yang berlebihan dilarang.
- Patuh terhadap aturan syaria

ENTREPRENEURSHIP BARAT

- Seringkali dimotivasi oleh keinginan untuk memaksimalkan keajaibaannya individu.
- Sering berakur dalam pelfaksanaannya
- Keajaibaannya komunitas sering merupakan keajaiban sekunder.
- Pembiayaan melalui modal dan hutang.
- Spekulasi dan pengambilan risiko diperbolehkan.

ENTREPRENEURSHIP BERBASIS MASJID?

"KEWIRAUSAHAAN YANG MENJADIKAN MASJID SEBAGAI PUSAT PERADABAN DALAM MEMBANGUN EKONOMI & SOSIAL UNTUK KEMAKMURAN UMMAT"

OPTIMALISASI INFAQ

- Infaq dapat dimanfaatkan sebagai salah satu sumber pembiayaan untuk mendorong entrepreneurship.

POTENSI UMAT

- Masjid sebagai sarana ibadah bagi umat di sekitar masjid untuk menyalurkan kompetensinya (pengetahuan, keahlian, dll).

PUSAT PERADABAN

- Masjid sebagai pusat peradaban merupakan sumber inspirasi untuk memberikan pelayanan kepada umat di bidang ekonomi dan sosial.
- Memerlukan pemikiran dan inovasi baru dalam memberikan pelayanan kepada umat sesuai dengan perkembangan jaman.

JUMLAH MASJID DAN MUSHOLLA

01 MASJID
Data masjid disekolah wilayah Indonesia berjumlah 285.260 masjid. Masjid yang terdada yaitu masjid Negara, masjid raya, masjid agung, masjid besar, masjid jami, masjid berjariah, dan masjid tempat publik.

02 MUSHOLLA
Data mushalla yang terdapat disekolah Indonesia berjumlah 337.239 mushalla. Mushalla yang terdada yaitu mushalla tempat public, mushalla perkantoran, mushalla pendidikan, mushalla perumahan.

Jika jumlah infaq Masjid dan Musholla (622.499) sebesar Rp. 10Juta/minggu, maka akan terkumpul Rp. 6,224T per minggu atau Rp. 323T per tahun (Perbandingan: Aset Bank Syariah Indonesia = Rp. 240T tahun 2020)

Sumber: Sistem Informasi Masjid (Kiemasip.go.id)

Best Practice

INFAQ 0 Rp MASJID JOGOKARIYAN

Jl. Jogokariyan No.36, Mantrijeron, Kec. Mantrijeron, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55143

Menjadi Percontohan Manajemen Masjid di Indonesia
Masjid Jogokariyan salah satu masjid yang sudah terkenal dengan manajemen masjidnya yang baik, karena prinsip yang ditegakkan oleh pengurus masjid dan masyarakat sekitar. Pengurus masjid tidak hanya sekedar mengurus masjid tetapi juga melayani jama'ah. Masyarakat merasakan dan pengurus melaporkan uang infaq dipergunakan untuk kepentingan jama'ah masjid serta digunakan untuk kepentingan umum.

Profil Masjid — Masjid Jogokariyan

Menjadi Juara Pertama ISYEFpreneur
Konsep Warung Berkah Slawi mengusung konsep from farm to table yaitu menghimpun sumber lauk pauk dari hasil berkebun dengan memanfaatkan lahan di area masjid.


Warung Berkah Slawi: Warung murah berbasis integrasi farming dari masjid - YouTube

Best Practice

WARTEG HIDROPONIK

Islamic Centre Baitussalam Warung Berkah Slawi, Tegal

Best Practice



K O P I M A S J I D

Jl. Brigjen Katamon No. 416,
Sei Mati Kec. Medan Maimun,
Kota Medan

Sudah terdapat 6 outlet Kopi Masjid di Kota Medan.

Menjadi Juara Ke 3 di ISYEFpreneur
Usaha berjamaah berbasis amal yang berfokuskan di Masjid. Berdiri sejak April 2020. Kopi masjid berdiri atas keprihatalin jumlah infaq masjid yang semakin berkurang karena tidak dapat . 50% keuntungan akan disumbangkan ke masjid. Sedekah 100 kopi masjid dari hasil keuntungan penjualan kopi.

Kopi Masjid

MEMBANGUN ENTREPRENEURSHIP BERBASIS MASJID

- PEMETAAN KOMPETENSI JAMAAH MASJID.**
Inventarisir kapabilitas dan sumberdaya dari seluruh jamaah sekitar masjid
- INVENTARISIR ASET MASJID**
Identifikasi seluruh aset masjid (sarana & prasarana, jumlah jamaah, besarnya infaq, dll)
- PEMBANGKITAN IDE**
Menyelenggarakan sederetan FGD (Focus Group Discussion), melibatkan jamaah tertentu sesuai kompetensinya untuk menggali ide kegiatan (undang pakar jika diperlukan)
- PENYUSUNAN PROGRAM KEGIATAN**
Penetapan kegiatan, anggaran dan SOM yang diberi amanah

CONTOH IDE ENTREPRENEURSHIP BERBASIS MASJID

KOMPETENSI PENGELOLAAN MASJID

- Cleaning service
- Sound Engineering

OPTIMALISASI INFQAK

- Penyediaan makanan masjid untuk membina & membangun kompetensi kuliner.
- Catering

PENDIDIKAN

- Kampung Tahfith / Tahsin
- Kampung Arab (mengajarkan bahasa arab)

OPTIMALISASI ASET

- WG Perumahan (pandemi mengajarkan hajatn mini)
- Minimarket, warung, dan sentra kuliner

PILAR ENTREPRENEURSHIP BERBASIS MASJID

LULAMA

Memberikan nasihat & mengawasi pelaksanaan entrepreneurship agar sesuai syar'

DKM

Mengkoordinir dan memfasilitasi proses entrepreneurship (japer, legal, pembiayaan, sarana & prasarana, dan kegiatan-kegiatan lain)

JAMAAH

1. Menyajikan kompetensi & ide
2. Aqid berbilang

MASJID PAKAT


Aqid memantapkan produk entrepreneurship

DENGAN SINERGI ANTAR PILAR:

- Proses entrepreneurship yang berasal dari masjid memunculkan saudagar-saudagar muslim yang handal untuk melayani umat.
- Meningkatkan indeks entrepreneurship Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia.
 - Berdasarkan Global Entrepreneurship Index (GEI), ranking negara-negara muslim di luar 20 besar (Datar 22, UEA 26, Oman 33, Bahrain 35, Turkey 37, Kuwait 39, Tunisia 40)
 - Indeks GEI Indonesia berada di urutan 97 dari 136 negara dibawah Thailand, Malaysia, dan Vietnam.

MENJADI ENTREPRENEUR YANG SUKSES

- 01 KREATIF & INOVATIF**
Memiliki daya kreatif dan inovatif yang lebih dibanding non-wirausahawan
- 02 PERCAYA DIRI, TEGAR & ULET**
Tidak mudah putus asa, bahkan mungkin tidak pernah putus asa
- 03 PEKERJA KERAS**
Waktu kerja bagi seorang entrepreneur tidak ditentukan oleh jam kerja.
- 04 POLA PIKIR "MULTI TASKING".**
Mampu melakukan beberapa hal sekaligus (multi-tasking).
- 05 SABAR & PRUDEN.**
Sangat berhati-hati dalam menggunakan uangnya terutama jika dalam tahap awal usahanya
- 06 BERANI MENGAMBIL RISIKO.**
Berani mengambil risiko berdasarkan perhitungan



Terimakasih

2. Winny Purbaratri S.Kom., M.Kom - Membangun Bisnis Online Yang Sukses



Kekuatan Bisnis Online

Membangun Bisnis Online Yang Sukses

Winny Purbaratri S.Kom., M.Kom

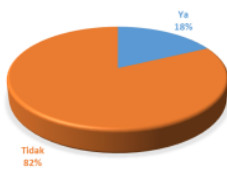
Technology's Impact

Bagaimana kita merubah metode bisnis yang sudah ada mengikuti perkembangan teknologi.

Kelebihan Bisnis Online

- Modal Minimal
- Pendapatan Potensial 24/7
- Mudah untuk Menampilkan Produk Terlaris
- Jual Secara Internasional

PERSENTASE PELAKU USAHA YANG MERUPAKAN USAHA E-COMMERCE DI JAKARTA

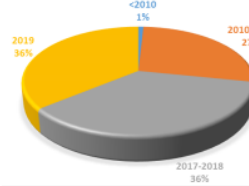


DKI Jakarta dari seluruh usaha yang dilakukan pendataan, hanya 18% yang merupakan usaha e-commerce.

Hal ini menunjukan bahwa usaha yang dilakukan melalui internet di Indonesia masih tergolong rendah, usaha di Indonesia masih didominasi dengan jenis usaha konvensional.

<https://statistik.jakarta.go.id/statistik-pelaku-usaha-e-commerce-di-dki-jakarta-tahun-2019/>

PERSENTASE PELAKU USAHA MEMULAI USAHA E-COMMERCE



Berdasarkan hasil pendataan, bahwa paling banyak pelaku usaha memulai usaha e-commerce mereka pada tahun 2017-2018 sebanyak 36% dan tahun 2019 sebanyak 36%.

Hal ini mengingat bahwa usaha online (e-commerce) di Indonesia mulai "menjamur" dan dikenal pada tahun-tahun tersebut.

<https://statistik.jakarta.go.id/statistik-pelaku-usaha-e-commerce-di-dki-jakarta-tahun-2019/>

Fakta Bisnis Online Yang Harus Anda Pahami

- Membutuhkan Kerja Keras
- Membutuhkan Waktu
- Membutuhkan Modal
- Bisa Dikerjakan Stاپun
- Tidak Pasif dan Bebas



<https://seoanakhsholeh.com/fakta-bisnis-online/>

9 Cara Memulai Bisnis Online dari Awal



- Step 1 **Dapatkan inspirasi dari teman atau keluarga**
Riset dari teman dan keluarga.
- Step 2 **Tetapan produk yang akan dijual**
Produk yang sedang trend atau yang bersifat long.
- Step 3 **Pilih sistem penjualan**
Dropshipper, reseller
- Step 4 **Bangun Website**
jika menjadi pemilik bisnis
- Step 5 **Buka jaringan media sosial**
Memasarkan jaringan lewat medsos : Facebook, Instagram, YouTube
- Step 6 **Menjadi Seller (penjual) di Market place**
(Tokopedia, buka lapak, shopee dll)
- Step 7 **Cari asisten jika dibutuhkan**
(jika order sudah tinggi)
- Step 8 **Buat rekening baru khusus bisnis**
- Step 9 **Komitmen dengan dua kesibukan Anda**

Keuntungan/Kelebihan Bisnis Online

- Kamu lebih menghemat biaya sewa atau karyawan. Karena bisa dikerjakan sendiri kapanpun dan dimanapun tempatnya.
- Pintar menjaga kepercayaan konsumen ya. Karena tak jarang loh, penipuan yang berdampak jual beli online.
- Produk yang Kamu jual juga bisa beragam, ngak hanya itu-itu saja.
- Karena bermodal laptop/komputer dan handphone yang bisa Kamu bawa kemana-mana, aksesnya pun juga lebih.
- Kalau bermodal laptop/komputer dan handphone yang bisa Kamu bawa kemana-mana, aksesnya pun juga lebih.
- Bisa kerja fleksibel

Kelemahan Bisnis Online

- Pertama, Kamu harus mempunyai kemampuan teknis dalam mengelola website atau sosial media.
- Kedua, kalau Kamu menggunakan gadget atau perangkat komputer yang memadam. Jangan sayang untuk menyediakan budget membeli domain website yang mampu meningkatkan keuntungan Kamu.
- Rawan penipuan. Kamu harus pintar-pintar mengantisipasi. Install internet atau Mobile banking. Biar kalau ada orang yang transfer Kamu bisa langsung tahu uangnya sudah masuk apa belum.

<https://mesinierial.com/pengertian-bisnis-online.html>

Jenis Bisnis Online



Dropshipper

Biasanya penjual akan menjual barangnya selanjutnya online shop pada umumnya, hanya saja penjual tidak pernah menyimpan produknya untuk dipelajari. Melainkan penjual akan memesan barangnya kepada suatu vendor atau penjual yang menjual dalam partai besar untuk dikirimkan kepada pembeli dari dropshipper tersebut.

Reseller

Selain itu, untuk menjadi reseller cukuplah mudah, penjual hanya memerlukan modal sesuai dengan vendor syaratan laku biasanya penjual dapat membelinya dengan harga menarik yang berada di suatu pasar jika banyak produk yang dibeli.

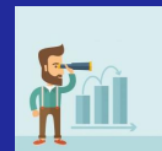
Online Shop

Penjualan dilakukan melalui marketplace atau e-commerce karena di sana memiliki pasar yang lebih banyak dan siapapun dapat melihat produk yang dijual daripada menggunakan sosial media yang akan sangat memerlukan effort lebih untuk mencari peminatnya karena sosial media di desain untuk terhubung dan berkomunikasi.

Tentukan Platform yang akan digunakan Oleh Bisnis Online



- Media Sosial (Facebook, Instagram, Tiktok)
- Market Place (Tokopedia, Shopee, Bukalapak)



3 Prediksi Digital Marketing Tahun 2022

Sekema 2021 ini, berbagai platform media sosial seperti Instagram, Tiktok, dan Youtube saling berlomba membuat inovasi guna menghidupkan ruang yang lebih luas bagi konten kreator untuk berkreasi.

Facebook dan Instagram Fokus ke E-Commerce

Facebook dan Instagram akan lebih mengedepankan fitur Shopping. Beberapa di antaranya adalah membuat postingan khusus Shopping, mempermudah proses pembayaran dengan Facebook Pay, dan membuat fitur Live Shopping. Tentunya, ini jadi kesempatan emas buat kamu yang berbisnis!

Video Marketing

Digital Marketing akan mendominasi teknik pemasaran berupa video, baik itu melalui Youtube, Facebook, atau Instagram Reels. Ini karena konten video memiliki tingkat efektivitas yang tinggi dalam menaikkan engagement.

Memfaatkan Teknologi Artificial Intelligence

Kecanggihan teknologi AI telah dimanfaatkan oleh berbagai industri dalam membantu produktivitas. Di dunia Digital Marketing, Artificial Intelligence akan diterapkan ke dalam fitur Chatbots. Fitur ini akan mempermudah customer service dalam melayani para pelanggan. Selain itu, AI juga diterapkan pada Google Ads untuk mengoptimasi campaign dengan mengidentifikasi desain dan copy secara otomatis.

4 Alasan Pentingnya Influencer Marketing Buat Bisnis Online

<p>Pelung Meningkatkan Followers</p> <p>Endorser atau Influencer yang mempunyai banyak followers dapat mengundang followers baru buat akun sosial media kamu. Apalagi jika Influencer tersebut mempromosikan produk dengan cara yang kreatif dan unik, followers bisa tertarik sama produk dan follow akun Anda.</p> <p>http://www.digitalmarketingschool.id/</p>	<p>Meningkatkan Brand Awareness</p> <p>Strategi Influencer Marketing jadi solusi tepat bagi kamu yang ingin meningkatkan brand awareness. Followers cenderung menyukai produk yang dipromosikan oleh orang yang mereka idolakan.</p>	<p>Bangun Kepercayaan</p> <p>Testimoni produk yang dibuat oleh Influencer bisa meningkatkan kepercayaan konsumen. Ini karena followers akan memandang kualitas produk kamu melalui testimoni yang dibuat oleh idolanya. Secara tidak langsung, Influencer pun membangun kepercayaan followers terhadap brand yang mereka promosikan.</p>	<p>Meningkatkan Penjualan</p> <p>Setelah Influencer berhasil menarik hati followers mereka dengan cara promosi yang efektif, produk pun berpotensi laku keras! Bahkan, followers pun dapat merekomendasikan produk yang dipromosikan Influencer kepada orang lain, sehingga produk kamu lebih banyak yang beli.</p>
--	---	---	--

Optimasi Social Media Marketing



Menentukan Tujuan Membuat Akun : Untuk promosi, mengarahkan audiens ke suatu situs, atau untuk melayani pembeli saja.

Kenali Calon Pembeli Kamu : Terapkan konsep SW+TH, mulai dari mencari tahu jenis kelamin, lokasi dan masih banyak lainnya.

Pilih Media Sosial : Setelah mengetahui tujuan dan calon pembeli, barulah kamu bisa menentukan media sosial yang akan kamu pakai, seperti Facebook, Instagram, Twitter, atau Tiktok. Kamu dapat menyesuaikan karakteristik calon pembeli dengan produk yang kamu jual.

Tentukan Jenis Konten : Memasarkan produk dengan memanfaatkan fitur Live tersebut, sehingga ada komunikasi Interaktif antara kamu dan calon pembeli.

Analisis Strategi Social Media Marketing : Analisis efektivitas strategi Social Media Marketing yang telah dilakukan; apakah melampaui target atau malah tidak berpengaruh terhadap penjualan.

Tentukan Target Audiens
Target audiens, konten yang cocok, manfaatkan influencer fashion pria untuk mempromosikan produk

Gunakan Sentuhan Emosi
Konten yang mengundang emosi seperti rasa sedih, terharu, atau prihatin sangat efektif untuk menumbuhkan empati audiens. Mulailah buat konten dengan menyisipkan kalimat-kalimat singkat, tapi menyentuh.

Buat Konten yang Mudah Dibagikan
Konten yang **'Shareable'**: jangan lupa akhiri dengan **Call-to-action** agar audiens semakin tertarik untuk menyebarkan konten. contoh: konten games atau kuis.

Bikin Konten Lucu
Konten lucu seperti meme, parodi, atau potongan klip film komedi bisa menarik perhatian audiens.

Pakai Hashtag yang Tepat
Hashtag yang tepat, hashtag yang relate dengan jenis produk, hashtag yang unik dan singkat.

5 Strategi Viral Marketing untuk Tingkatkan Penjualan



Kunci Sukses Membangun Bisnis Online untuk Pemula



- Passion yang Kuat dan Pintar Melihat Peluang Bisnis
- Bisa Menciptakan Konten Marketing yang Menarik
- Kreatif dan Inovatif

Kesimpulan

Fakta Bisnis Online
Bagaimana memulai bisnis online dari awal
Kelebihan dan Kekurangan Bisnis Online
Tentukan Jenis Bisnis Online
Tentukan Platform yang akan digunakan
Alat yang membantu bisnis Online (influencer, social media)

Sessi Tanya Jawab



THANK YOU!

3. Dra. Endang Swasthika, M.Bkg - Mengenal Laporan Keuangan Sederhana bagi UMKM

Mengenal Laporan Keuangan Sederhana Bagi UMKM

Ahad Forum:
Entrepreneur Berjaya
Angkatan ke 2

Agenda

- Pengertian dan Manfaat laporan keuangan
- Operasional dan Operasional Keuangan
- Contoh Format laporan keuangan
- Menghitung harga pokok dan harga jual
- Break Event Point (BEP)

Pengertian Laporan Keuangan

- laporan keuangan adalah sebuah laporan usaha dimana berisi pencatatan transaksi dan juga pencatatan uang yang terjadi dalam sebuah usaha atau bisnis.
- Transaksi dimaksud adalah transaksi pembelian, penjualan, atau transaksi bisnis lainnya yang bernilai ekonomi
- Laporan keuangan adalah sebuah catatan informasi keuangan suatu usaha atau bisnis dalam satu periode tertentu yang dapat digunakan untuk menggambarkan situasi kinerja bisnis tersebut.

Manfaat Laporan Keuangan

- Catatan keuangan meminimalkan risiko hilangnya produk, aset atau bahkan uang.
- Memantau biaya operasional usaha.
- Mengetahui jumlah pajak yang harus dibayarkan.
- Memengaruhi aset dan laba rugi usaha di masa mendatang.
- Mengetahui jumlah utang maupun piutang
- Mengetahui kemajuan dari bisnis yang dijalankan.

Operasional Keuangan

1. Penerimaan dan Pembayaran
2. Pencatatan (akuntansi)
3. Pengawasan (kontrol)

I. Penerimaan dan Pembayaran

- Memegang uang kas sesuai dengan ketentuan
- Menerima pemasukan dan mengalokasikan
- Mengeluarkan uang untuk pembayaran
- Membuat dan menerima tanda bukti penerimaan dan pengeluaran
- Mencatat pengeluaran dan pemasukan sebagai pertanggungjawaban
- Bertanggungjawab terhadap jumlah uang yang dimiliki usaha

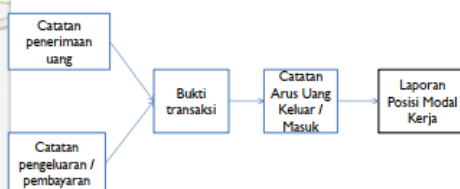
2. Pencatatan (Akuntansi)

- Menghitung, mengelola, mencatat semua aktifitas keuangan
- Menghitung harga pokok produksi atau harga pokok penjualan produk yg dijual
- Membuat perhitungan harga jual dan laba rugi
- Membuat standar anggaran belanja dan persediaan barang
- Membuat catatan aset, modal, jurnal utang piutang, pajak, dan laporan transaksi keuangan menyeluruh
- Bertanggungjawab pada pengelolaan keuangan tanpa memegang uang

Pengawasan

- Mengawasi jumlah uang dan pencatatannya
- Mengawasi pemasukan dan pengeluaran pembayaran serta pencatatannya
- Mengawasi perhitungan harga jual dan laba rugi
- Mengawasi anggaran belanja dan persediaan bahan.
- Mengawasi dan memeriksa kesesuaian catatan aset, modal, utang piutang, pajak, dan laporan keuangan secara menyeluruh
- Bertanggungjawab memberikan laporan kondisi seluruh proses keuangan apakah berjalan sesuai dengan aturan, apakah ada masalah?

Proses Laporan Keuangan



Penerimaan Modal Kerja – contoh

Tanggal	Keterangan	Bukti Penerimaan	Jumlah
3 Jan 2021	Penerimaan Modal awal	01/MS-P/21	Rp15.000.000
10 April 2021	Penerimaan Modal ke 2	02/MS-I/21	Rp15.000.000
3 Mei 2021	Penerimaan Modal ke 3	03/MH-B/21	Rp20.000.000
	Dan seterusnya ...		
	Total		Rp50.000.000

Bukti Penerimaan
Contoh Nota Manual:

Hijab & Mukena Shaleha
No. Pesanan:
Tanggal:

No.	Pesanan	Jumlah	Harga
Total			Rp

Contoh mesin kasih- nota print



Catatan Penerimaan Pemasukan

Tanggal	Keterangan	No. Tanda Bukti	Jumlah
10 Jan 2021	Pemasukan hari ke 1/01/21	1001/jualan/21	Rp8.200.000
11 Jan 2021	Pemasukan ke 2/01/21	1101/jualan/21	Rp 750.000
15 Jan 2021	Pemasukan ke 3/01/21	1501/jualan/21	Rp5.600.000
	DST dicatat sampai akhir bulan		
		Total	Rp14.550.000

Contoh Catatan Pengeluaran

Tanggal	Keterangan	No. Tanda Bukti	Jumlah
5 Jan 2021	Beli mukena dan hijab 1/01/21	01/BMH/21	Rp6.500.000
	Bayar Kotak kemasan	02/BKK/21	Rp 850.000
10 Jan 2021	Bayar ongkir 1/01/21	03/BT/21	Rp 250.000
	Beli mukena 3/01/21	4/BM/21	Rp2.600.000
15 Jan 2021	Bayar uang muka mukena	05/BM/21	Rp1.000.000
	DST dicatat sampai akhir bulan		
		Total	Rp11.200.000

Contoh Catatan Setoran Bank

Tanggal	Keterangan	Jumlah	Dana Kas	Jumlah Setoran Bank
10/01/ 2021	Pemasukan hari ke 1/01/21	Rp8.200.000	Rp200.000	Rp8.000.000
11/01/ 2021	Pemasukan ke 2/01/21	Rp 750.000	Rp150.000	Rp 600.000
15/01/2021	Pemasukan ke 3/01/21	Rp5.600.000	Rp200.000	Rp5.400.000
	DST sampai akhir bulan			
	Total	Rp14.550.000	Rp550.000	Rp14.000.000

Contoh Catatan Arus Kas

Tanggal	Keterangan	Kas Keluar	Kas Masuk	Saldo
3 Jan 21	Modal Awal	-	Rp15.000.000	Rp15.000.000
5 Jan 21	Beli mukena, hijab, Kotak kemasan	Rp7.350.000	-	Rp 7.650.000
10 Jan 21	Pemasukan hari ke 1/01/21	-	Rp8.200.000	Rp15.850.000
11 Jan 2021	Pemasukan ke 2/01/21	-	Rp 750.000	Rp16.600.000
15 Jan 2021	Pemasukan ke 3/01/21	-	Rp5.600.000	
	Pengeluaran usang muka	Rp1.000.000	-	Rp21.200.000
	DST sampai akhir bulan			

Laporan Posisi Modal Kerja

- Seandainya laporan diteruskan sampai akhir bulan, terdapat tambahan tarnsaksi dan pengeluaran.
- 30 Januari 2021 Rp40.200.000
 - Saldo Bank Rp37.500.000
 - Saldo kas Rp2.700

Manfaat Biaya Produksi

- Untuk menetapkan biaya produksi: dikumpulkan dari biaya2 pengeluaran.
- Untuk mengendalikan biaya
- Untuk membantu mengambil keputusan tertentu: margin keuntungan, harga, program prmosi atau diskon dll

<h3>Komponen Biaya Produksi</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Biaya Bahan Baku Langsung: <ul style="list-style-type: none"> ◦ Semua bahan yang langsung dipakai ◦ Bahan yg nampak secara fisik pada produk jadi • Biaya Tenaga Kerja Langsung: <ul style="list-style-type: none"> ◦ Biaya tenaga kerja yang mengerjakan proses pembuatan jd barang jadi ◦ Pada garmen: tukang jahit, tukang potong, pola • Biaya Overhead (b. tidak langsung): <ul style="list-style-type: none"> ◦ Biaya bahan tidak langsung (bukan bahan pokok) ◦ Biaya tenaga kerja tidak langsung ◦ Biaya listrik, gaji karyawan admin, sewa tempat, dll 	<h3>Jenis Biaya Poduksi</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Biaya tetap: biaya yang dikeluarkan secara tetap setiap periode tertentu • Biaya Variable: biaya yang besarnya berubah sesuai dengan jumlah produksi • Biaya Total: jumlah seluruh biaya untuk menghasilkan barang smp jadi (b. Tetap dan B. Variable) • Biaya Rata2: biaya produksi per unit barang. Dihitung dari biaya total dibagi jumlah barang yg dihasilkan • Biaya Marginal : biaya tambahan yang diperlukan saat produksi melewati jumlah tertentu, misalnya
<h3>Harga Pokok Penjualan (HPP)</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Untuk usaha produksi sendiri maka HPP adalah biaya yang dikeluarkan untuk membuat suatu produk • Bagi reseler HPP adalah biaya pembelian barang ditambah biaya2 lain yang diperlukan untuk barang siap dijual (kemasan, ongkos kirim, tenaga admin, tenaga pengemas, dan biaya lain) 	<h3>Penetapan Harga Jual</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Produksi sendiri: <ul style="list-style-type: none"> ◦ HPP + margin keuntungan ◦ HPP = total biaya produksi / jumlah barang yang dihasilkan • Reseller: <ul style="list-style-type: none"> ◦ HPP + margin keuntungan <p>Harga jual ditetapkan sesuai dengan kondisi pasar barang yg dijual, jenis barang, karakter konsumen, dll Sehingga hal ini menentukan margin yang ditetapkan</p>
<h3>Menghitung Keuntungan</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Keuntungan kotor: <ul style="list-style-type: none"> ◦ Laba kotor: (Harga jual – HPP) x jumlah brg terjual ◦ Laba kotor per bulan: penjumlahan keuntungan setiap hari selama satu bulan • Keuntungan bersih: <ul style="list-style-type: none"> ◦ Total laba kotor per bulan – biaya operasional per bulan ◦ Biaya operasional: biaya gaji, admin, listrik, sewa, dll 	<h3>Laporan Laba/Rugi – Januari 2021</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Hasil Penjualan (217x Rp260.000) = Rp56.420.000 • HPP (217x Rp170.000) = (Rp36.890.000) • Laba Kotor = Rp19.530.000 • Biaya adm & Penjualan = (Rp 9.300.000) • Laba Usaha = Rp10.230.000 • Biaya dan pendapatan lain = - • Laba sebelum pajak = Rp10.230.000 • Pajak 0,5% x Rp56.420.000 = Rp 28.210 • Laba bersih = Rp10.201.790
<h3>Menghitung laba dan BEP</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Break event point (BEP) adalah kondisi impas, tidak ada keuntungan dan kerugian • Bermanfaat untuk pengambilan keputusan promosi, diskon dll • Rumus: <ul style="list-style-type: none"> ◦ $BEP(\text{unit}) = \text{Biaya tetap} / (\text{Harga} - \text{Biaya variable})$ ◦ $BEP(\text{Rp}) = \text{Biaya Tetap} / [(1 - (\text{biaya Variable} / \text{total biaya penjualan}))]$ 	<h3>Contoh:</h3> <ul style="list-style-type: none"> • $BEP = 9.300.000 / (260.000 - 170.000)$ <ul style="list-style-type: none"> ◦ BEP = 103,3 atau 104 unit ◦ BEP = Rp27.040.000 • Jadi kita harus bisa menjual 104 unit agar tidak merugi • Jika ada program promosi diskon 10% dan diperkirakan bisa menaikkan omset penjualan 20% maka berapa keuntungannya? Laba kotor (Rp234.000-Rp170.000) x (120% x 217) = Rp16.640.000

<h3>Menghitung laba dan BEP</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Break event point (BEP) adalah kondisi impas, tidak ada keuntungan dan kerugian • Bermanfaat untuk pengambilan keputusan promosi, diskon dll • Rumus: <ul style="list-style-type: none"> ◦ $BEP(\text{unit}) = \text{Biaya tetap} / (\text{Harga} - \text{Biaya variable})$ ◦ $BEP(\text{Rp}) = \text{Biaya Tetap} / [(1 - (\text{biaya Variable} / \text{total biaya penjualan}))]$ 	<h3>Contoh:</h3> <ul style="list-style-type: none"> • $BEP = 9.300.000 / (260.000 - 170.000)$ <ul style="list-style-type: none"> ◦ $BEP = 103,3$ atau 104 unit ◦ $BEP = \text{Rp}27.040.000$ • Jadi kita harus bisa menjual 104 unit agar tidak merugi • Jika ada program promosi diskon 10% dan diperkirakan bisa menaikkan omset penjualan 20% maka berapa keuntungannya? Laba kotor $(\text{Rp}234.000 - \text{Rp}170.000) \times (120\% \times 217) = \text{Rp}16.640.000$ 																												
<h3>Neraca</h3> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Aktiva</th> <th colspan="2">Pasiva</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Aset Lancar:</td> <td></td> <td>Hutang Lancar :</td> <td></td> </tr> <tr> <td>• Kas</td> <td></td> <td>Hutang Dagang</td> <td></td> </tr> <tr> <td>• Persediaan</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Piutang</td> <td></td> <td>Hutang jangka Panjang</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Aset Tetap</td> <td></td> <td>Modal</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td></td> <td>Total</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Aktiva		Pasiva		Aset Lancar:		Hutang Lancar :		• Kas		Hutang Dagang		• Persediaan				Piutang		Hutang jangka Panjang		Aset Tetap		Modal		Total		Total		<h3>Aplikasi keuangan</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Money Lover – Money Manager. • Moneyfy – Money Manager. • Realbyte Money Manager Expense & Budget. • Teman Bisnis – Aplikasi Pencatatan Keuangan Bisnis. • AndroMoney (Expense Track) • Wallet – Money, Budget, Finance & Expense Tracker. • Dan lainnya
Aktiva		Pasiva																											
Aset Lancar:		Hutang Lancar :																											
• Kas		Hutang Dagang																											
• Persediaan																													
Piutang		Hutang jangka Panjang																											
Aset Tetap		Modal																											
Total		Total																											
<h3>Terima Kasih</h3>																													

4. Dr. Andi Fariana. M.H - Penyelesaian Sengketa Bisnis Syariah

<h3>Penyelesaian sengketa ekonomi syariah</h3> <p>ANDI FARIANA</p>	<p>INDONESIA PADA PASAR HALAL GLOBAL</p> <p>Pasar Halal</p> <p>Global Islamic Economic Indicator (GIEI) 2020/2021 menempatkan Indonesia :</p> <ul style="list-style-type: none"> # 4 : Islamic Finance # 4 : Muslim Friendly Travel # 3 : Modest & Fashion # >10 : Halal Food # >10 : Cosmetic & Pharma # >10 : Media & Recreation <p>Global Halal Market Value US\$ 2,300,000,000,000</p> <p>Sumber: Global Islamic Economy Indicator (GIEI) tahun 2020/2021</p>
--	--



Gambaran ekonomi & keuangan syariah global

(sitra: ineksi 2021)

Sektor nilai ekonomis	2019	2020
Makanan halal	US \$ 1.13 triliun	US \$ 1.17 triliun
Kuangan syariah	US \$ 2.52 triliun	US \$ 2.88 triliun
Perjalanan ramah muslim	US \$ 189 milyar	US \$ 194 milyar
Pembelanjaan konsumen muslim		US \$ 277 milyar
Produk farmasi	US \$ 92 milyar	US \$ 94 milyar
Media & rekreasi	US \$ 214 milyar	US \$ 222 milyar

Perkembangan keuangan syariah Indonesia

(sitra: ineksi 2021)

Jenis	2019	2020
Perbankan syariah	538.32	608.90
IKNB Syariah	105.61	116.34
Pasar modal syariah	824.19	1077.62

Implikasi

Pertumbuhan ekonomi Syariah yang merambah hampir semua sektor bisnis (tidak hanya dalam bidang keuangan), menyebabkan potensi terjadinya sengketa atas aktivitas ekonomi menjadi cukup besar

Sebenarnya, bagaimana menyelesaikan sengketa ekonomi Syariah?

Haruskah ke Pengadilan? Pengadilan mana?



Pengadilan Agama?

Dasar hukum kewenangan PA menyelesaikan sengketa ekshyar

- UU No. 7/1989,
- UU No. 3/2006,
- UU No. 50/2009 (Pasal 49) Tentang Pengadilan Agama
- UU No. 21/2008 (Pasal 55) tentang Perbankan Syariah
- Kewenangan Pengadilan Agama: perkawinan, kewarisan, wasiat, hibah, waqaf, zakat, infaq, shodaqoh, dan ekonomi Syariah



Jumlah Perkara Ekonomi Syariah yang ditangani Pengadilan Agama Se Indonesia Tahun 2020

No.	Tingkatan Pengadilan	Perkara Masuk
1.	Pengadilan Agama	463
2.	Pengadilan Tinggi Agama	62
3.	Perkara Kasasi (Mahkamah Agung)	34
4.	Perkara Peninjauan Kembali (Mahkamah Agung)	3

Sumber: MAH (201)

- SDM: 1308 hakim bersertifikat ES
- Majelis khusus perkara ES
- Regulasi:
 - Perma No.14/2016 (tata cara penyelesaian perkara ES)
 - Perma No. 4/2019 (tata cara penyelesaian gugatan sederhana-perubahan Perma No. 2/2015)
- Infrastruktur: Gedung yang representatif, E-court dan E-litigasi PERMA No 3/2018, PERMA No 1/2019



Alasan gugatan

wanprestasi

- Wanprestasi
- Laki, ingkar janji, melaksanakan yang tidak diperganjani, tidak melaksanakan yang diperganjani

Perbuatan melanggar hukum

- Melanggar hak orang lain
- Bertentangan dengan kewajiban hukum yang dilakukan perbuatan tersebut
- Bertentangan dengan kesetiaan/pas dalam pergaulan masyarakat/menghina kehormatan orang lain
- Bertentangan dengan kepatutan yang berlaku dalam masyarakat

* Keadaan memaksa/keadaan sulit—tidak terduga atau tidak terduga

Non litigasi (tidak melalui pengadilan) UU No. 30/199

- Tujuannya adalah damai (win win solution)
- Rahasia dan putusannya final (menghindari berkepanjangan)
- Perlu ada kesepakatan untuk menggunakan jalur ini
- Ada beberapa Lembaga yang bisa diujuk untuk menyelesaikan melalui jalur ini
- Ada beberapa pola/model yang khas dalam setiap bentuk penyelesaian melalui jalur ini

Kelebihan dan kekurangan non litigasi

<ul style="list-style-type: none"> Cepat Relatif murah Banyak pilihan model (choice of forum) Bisa memilih "hakim" The law of parties (choice of law) Harus sesuai dengan isi akad Tidak bertentangan dengan Syariah 	<ul style="list-style-type: none"> Sulit/tidak bisa di eksekusi langsung—harus PA Bisa dibatalkan oleh PA Harus ada kesepakatan kedua belah pihak
---	--

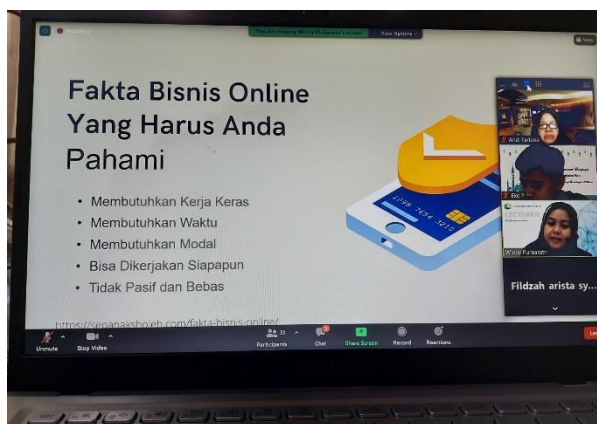
QS An Nisa ayat 35

► **Tahkim!!!**

- ...maka kirimlah seorang hakim dari keluarga laki2 dan seorang hakim dari keluarga perempuan, jika kedua hakim tersebut bermaksud mengadakan perbaikan, niscaya Allah memberi taufik kepada suami istri itu...
- Untuk ekonomi Syariah, bisa melalui Lembaga yang tersedia—arbitrase



Foto Dokumentasi Acara



DAFTAR PUSTAKA

Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, Prenadamedia, Jakarta, 2014

Accurate.id, *Cara dan contoh membuat laporan keuangan sederhana untuk UMKM*

Iman Supriyadi, dkk - Universitas Pertahanan Republik Indonesia, Bogor

- Agung Sasongko, *Semua Berawal dari Masjid*, Republika.co.id, 02 September 2019
- Zeni Lutfiyah, Aisyah Mutiarasani, Peran Entrepreneur Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi dan Mengurangi Tingkat Pengangguran, *Dinar: Jurnal Prodi ekonomi Syariah*, Vol. 1 No. 2, Agustus 2018
- Andi Fariana, *Hukum Ekonomi Syariah: Dalam Perspektif Penyelesaian Sengketa*, RajaGrafindo Persada-Rajawali Pers, Depok, 2017
- Andi Fariana, Peran Strategis Pengadilan Agama Dalam Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah, *Al Ihkam: Jurnal Hukum dan Pranata Sosial* 10 (2), 228-251, 2016
- M. Sena Luphdika, *Memfaatkan Digital Marketing untuk Meningkatkan Penjualan*, UKMINDONESIA.ID, 10 Agustus 2020
- Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, Prenadamedia, Jakarta, 2014
- Renny Supriyatni & Andi Fariana, *Model Alternatif Mediasi Syariah Dalam Penyelesaian Sengketa Perbankan Syariah*, Mitra Wacana Media, Jakarta, 2016
- Solikhah Sholikhah, Junaidi Junaidi, Pemberdayaan Fungsi Masjid Melalui Pendekatan Social Entrepreneurship, *Jolsic: Journal of law, Society, and Islamic Civilization*, Vol. 5, No. 2